Ценообразование

практика по маркетингу

Вопросы для повторения:

1. *Понятие цены, спроса.*
2. *Какую зависимость представляет собой закон спроса?*

3. В чем особенность продуктов Гиффена?

4. Из чего состоит структура цены с точки зрения производителя?

5. Из чего состоит структура цены с точки зрения покупателя?

6. Какие бывают издержки?

ЗАДАНИЕ 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ ТОВАРА

Себестоимость товара равна 320 руб., приемлемая рентабельность составляет 20 %, НДС – 18 %, акциз – 10 %. Устроит ли компанию отпускная цена в размере 450 руб.?

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

Определим величину отпускной цены на основе затратного метода (себестоимость + прибыль) : 320 руб. · 1,2 = 384 руб.

Определяем цену с учетом акциза: 384 руб. · 1,1 = 422,4 руб.

Определяем цену с учетом акциза и НДС: 422,4 руб. · 1,18 = 498,4 руб. Таким образом, отпускная цена равная 450 руб. – слишком низкая.

1.1. Себестоимость равна 300 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20 %; ставка акциза – 30 %, НДС составляет 18 %. Устроит ли компанию отпускная цена с НДС в размере 450 руб.?

ЗАДАНИЕ 2. . ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ ТОВАРА

Определить розничную цену 1л бензина АИ-92 и её структуру при следующих условиях:
– себестоимость 1л бензина на заводе-изготовителе – 6 руб. 00 коп.;
– рентабельность продукции на заводе – 40 %;
– издержки посредника в расчете на 1 л бензина – 1,50 руб.;
– норма рентабельности посредника – 30 %;
– торговая надбавка – 25 %;
– акциз равен 3 629 руб. за 1 тонну бензина.

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

1) Определим цену производителя:

себестоимость + прибыль: 6 руб. · 1,4 = 8,4 руб.

цена с учетом акциза: 8,4 руб. + 3,629 руб. = 12,029 руб. цена с учетом акциза и НДС: 12,029 руб. · 1,18 = 14,20 руб.

2) Определим цену посредника:

закупочная цена + издержки: 14,20 руб. + 1,5 руб. = 15,70 руб. издержки + прибыль: 15,70 руб. · 1,3 = 20,41 руб.

3) Определим уровень розничной цены:

закупочная цена +торговая надбавка: 20,41 руб. · 1,25 = 25,5 руб.

2.1. Определить розничную цену 1 л водки, если она попадает в розничную торговлю через двух посредников при следующих условиях:

– себестоимость 1 л водки – 12 руб.;
– рентабельность завода-изготовителя – 75 %;
– акциз – 76,4 руб. за 1 л.;
– надбавка 1-го посредника – 40 %;
– надбавка 2-го посредника – 30 %;
– торговая надбавка – 20 %.

2.2. Определить розничную цену 1 л пива и структуру его цены. Исходные данные:

– себестоимость 1л пива – 10 руб.;
– рентабельность завода-изготовителя – 30 %;
– акциз – 3 руб. за 1 л.;
– надбавка торгового посредника – 40 %;
– торговая надбавка – 20 %.

ЗАДАНИЕ 3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕГОДОВОЙ ЦЕНЫ ТОВАРА

Предприятие составляет план продаж в стоимостном выражении на следующий год. Для этого необходимо вычислить среднегодовую цену товара за прошедший год. В начале года цена была 50 руб. за единицу, с 01.03 она повысилась на 15 %, а с 01.06 – ещё на 17 %. Оборот по реализации за год составил 100 000 единиц, в том числе за 1 квартал – 20 000 шт., из них в марте – 8000; за 2 квартал – 35 000 шт., из них в июне – 16 000. Планируемый уровень инфляции на следующий год составляет 17 %. Какую цену необходимо включить в план продаж?

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

Выручка за январь и февраль:

50 ·(20000–8000)=600000руб.

Выручка за март:

(50 ·1,15)·8000=57,5 ·8000 =460000руб.

Выручка за апрель и май:

57,5 · (35 000 – 16 000) = 1 092 500 руб.

Выручка за июнь:

(57,5 · 1,17) · 16 000 = 67,275 · 16 000 = 1 076 400 руб.

Выручка за 3,4 квартал:

67,275·(100000 –20000 –35000)=3027375руб.

Средняя цена: (600 000 + 460 000 +1 092 500 + 1 076 400 +

+ 3 027 375) /100 000 = 62,56 руб.

Цена с учётом инфляции: 62,56 · 1,17 = 73,91 руб.

3.1. Вычислить среднегодовую цену товара, если известно, что цена в начале года была равна 10 руб. за единицу, с 01.02 цена повысилась на 12 %, а с 01.05 – ещё на 15 %. Оборот по реализации за год составил 200 000 единиц продукции, в том числе за 1 квартал – 50 000 шт., из них в январе – 18 000 шт.; за 2 квартал – 75 000 шт., из них в апреле – 27 000 шт.

3.2. Вычислить среднегодовую цену товара, если известно, что цена в начале года была равна 30 руб. за единицу, с 01.06 повысилась на 10 %, а с 01.09 – ещё на 12 %. Оборот по реализации за год составил 160 000 единиц, в том числе; за 1 квартал – 30 000 шт., за 2 квартал – 35 000шт.,из них в июне–16000шт., за 3 квартал–50000шт.,из них в сентябре – 18 000 шт.

ЗАДАНИЕ 4. АНАЛИЗ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ЧЕРЕЗ ДИНАМИКУ ПРОДАЖ

Компания повысила цены за один килограмм клубники с 60 руб. до 120 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в четыре раза (с 4 тонн до 1 тонны). Определить эластичность спроса через динамику изменения общего товарооборота компании.

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

Определим изменение объема продаж (первоначальный сбыт 100%):

100 % – 400 % = -300 %. Определим изменение цены:

(120 – 60) / 60 ·100 = 100 %.

Тогда коэффициент эластичности равен: -300/100 = -3. Так как

абсолютная величина больше 1, следовательно, спрос эластичен, но связь между величиной спроса и ценой обратная, снижение спроса идет быстрее, чем повышается цена в три раза.

Определим изменение товарооборота компании:

60 руб. · 4 000 кг – 120 руб. · 1000 кг = 120 000 руб. 120000 /240000·100%=50%

Таким образом, товарооборот компании снизился на 50 %

4.1. Торговая компания повысила цены на ручки «Паркер» с 800 руб. до 1200 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в два раза (с 1000 до 500 ручек). Определить эластичность спроса и динамику изменения общего товарооборота компании.

4.2. Производственная компания снизила цены на пледы с 1000 руб. до 800 руб., объем продаж за месяц при этом вырос в два раза (с 2000 до 4000). Определить эластичность спроса и динамику изменения общего товарооборота компании.